



ideandum®

Siamo la più grande azienda specializzata in comunicazione e formazione per il settore odontoiatrico e medico. Nasce nel 2013 oggi siamo centro propulsore di innovazione e passione.

Raccolta e gestione dei
contatti

Come viene fatta ora

ideandum

1**Campagna di acquisizione contatti**

I lead ricevono mail di conferma solo se lasciano il contatto tramite landing page. Se il contatto viene acquisito tramite form, non c'è follow-up via email.

2**Registrazione dei contatti su Google Sheets**

I digital di Ideandum compilano manualmente un file Google Sheets man mano che i contatti arrivano

3**Feedback del cliente (?)**

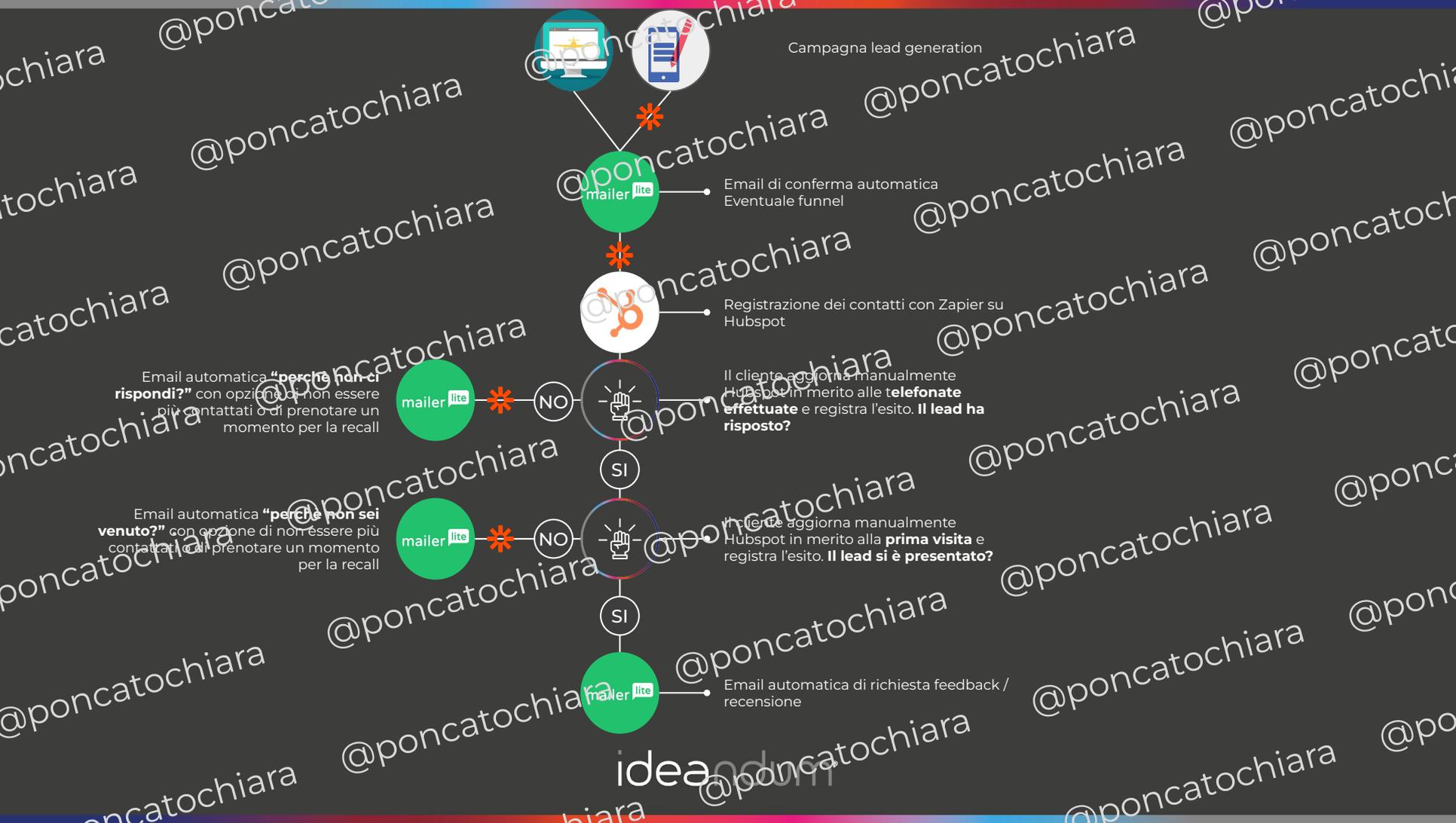
I feedback del cliente arrivano in maniera disordinata. A volte il cliente compila il file excel, altre no. A volte fornisce ulteriori informazioni telefonicamente all'AM, altre no.



Raccolta e gestione contatti

Campagna - CRM - automazioni

idea



Campagna lead generation



Email di conferma automatica
Eventuale funnel



Registrazione dei contatti con Zapier su
Hubspot



Il cliente aggiorna manualmente
Hubspot in merito alle **telefonate
effettuate** e registra l'esito. **Il lead ha
risposto?**



NO

Email automatica "**perché non ci
rispondi?**" con opzione di non essere
più contattati o di prenotare un
momento per la recall

SI



Il cliente aggiorna manualmente
Hubspot in merito alla **prima visita** e
registra l'esito. **Il lead si è presentato?**



NO

Email automatica "**perché non sei
venuto?**" con opzione di non essere più
contattati o di prenotare un momento
per la recall

SI



Email automatica di richiesta feedback /
recensione

idea



1 - Collegamento Zapier tra Facebook form e MailerLife

• E' necessario creare lo
zapier e implementarlo
correttamente per ogni
campagna

**Tempo extra rispetto alle
lavorazioni attuali
00:30**





2 - Creazione di un account Hubspot e impostazione dei flussi corretta

È necessario creare l'account Hubspot per tutti quei clienti a cui non viene venduto il servizio CRM.

Impostazione della pipeline

Tempo extra rispetto alle lavorazioni attuali

01:00

(cumulativo)

01:30



3 - Creazione di uno zapier per automatizzare l'invio di email **Telefonata mancata**

Ad azienda su pipeline il hotspot deve essere collegato a un flusso MailerLite

Creazione di email di ricontatto.



Tempo extra rispetto alle lavorazioni attuali

Creazione zapier 00:15

Creazione email 01:00

(cumulativo)

02:45



4 - Creazione di uno zapier per automatizzare l'invio di email **Visita Mancata**

Ad aziende su pipeline il hotspot deve essere collegato a un flusso MailerLite

Creazione di email di ricontatto.



Tempo extra rispetto alle lavorazioni attuali

Creazione zapier 00:15

Creazione email 01:00

(cumulativo)

04:00



5 - Creazione di uno Zapier per automatizzare l'invio di email **Feedback Visita**

Ad azienda su pipeline il hotspot deve essere collegato a un flusso MailerLite

Creazione di email di ricontatto.



Tempo extra rispetto alle lavorazioni attuali

Creazione zapier 00:15

Creazione email 01:00

(cumulativo)

05:15

Riepilogo azioni extra

n. 4 Zapier
n. 1 CRM setting
n. 3 DEM

Tempo extra rispetto alle lavorazioni attuali (cumulativo)
05:15

+ 00:30 per ogni campagna form (fino a 6h/anno per cliente)

Vantaggi

- recupero tempo dell'inserimento contatti manuale da parte dei DT - 4h/mese /campagna (o più)
- recupero lead che non hanno risposto (difficile individuare una percentuale. Per CBO Implantologia e Coralline Hitermic =37% dei Lead)
- Recupero di chi non si presenta alla visita (dati non disponibili)
- Raccolta recensioni sistematica

Tempo risparmiato

04:00 ore a campagna per ogni mese per ogni cliente

Calcolo 10 min al giorno (5 min. DT1+ 5 min. DT2), per 6 giorni a settimana, per 10 mesi l'anno
(oltre 40h/anno per cliente)

- **Maggiori informazioni sulla customer journey offline**
- **Fino a 37% di prime visite in più**
- **Riduzione dell'errore umano nella trascrizione dei dati**